第　19　回　　M&T研修会　参加者募集のご案内

2週間に1回、30分で目標を達成させる営業会議の進め方

● 日　　時　　2011　年　9　月　6　日（　火　）　13　：　30　～　17　：　00

● 会　　場　　名古屋中小企業投資育成㈱　研修室

● 講　　師　　㈱アタックス・セールス・アソシエイツ　取締役副社長　　横山信弘　氏

● 対 象 者　　経営者、営業部門の幹部、営業マネージャ

● 受 講 料　　消費税込み

	1名	2人目から(割引価格)
投資先企業	15,750　円	12,600　円
投資先以外	22,050　円	18,900　円

● 研修のねらい

営業の仕事は目標予算を達成させることです。提案力を磨くことが目的でもありませんし、コミュニケーション能力を上げることが目的でもありません。製品知識はないよりはあったほうが良いというだけで、目標予算を達成させるスキルとは別物です。

何をすれば目標予算が達成されるのか？　それを定量的に表現できない営業マネージャは、どのような営業会議を開催するのでしょうか？　どのような情報をオープンし、PDCAサイクルを回そうというのでしょう？

目標に対する不足分から逆算し、営業の行動量との因果関係を探る。そして愚直に短時間で高速モニタリングを実施する。その手法を「コンサルティング先の事例」を交えながら開示していきます。

より実践に近い会議ノウハウ、そして他社における苦悩と克服の事例を知りたい方は、是非このセミナーにご参加ください！

● カリキュラム

1．報告だけで終わる営業会議はやる意味まったくなし！

2．なぜ「2週間に1回、30分」の営業会議なのか？

3．大切なことは会議の中身ではなく「会議と会議との間」

4．会議で議事録は書くな！コミットメントリストを持ち歩け！

5．「言い聞かせる」ような話し方は不毛

6．営業会議コミュニケーションの演習

7．目標の「2倍」の材料を毎月仕込む『予材管理』の解説

8．会議資料は2枚のエクセルシートのみで十分（エクセルシート事例をプレゼント）

投資育成 Central Japan　名古屋中小企業投資育成株式会社 ／ 株式会社投資育成総合研究所

講　師　紹　介

㈱アタックス・セールス・アソシエイツ　　取締役副社長　　横山信弘　氏

・日立製作所に在籍中、情報通信グループの『ＣＲＭ／ＳＦＡプロジェクト』に参画。統合顧客データベースの構築に携わる。数千人規模の営業支援の仕組みを構築するため、１００名以上の営業の動きをモニタリングし、ベストプラクティス分析を実施した。
・現在はアタックスのコンサルタントとして、営業活動の「見える化」のみならず、営業予算を達成させるため、現場に入り込むコンサルタントとして活躍中。エクセルシートや文房具を使って、実践的な営業マネジメントツールを構築するユニークなセミナーは人気を博している（年間１００回以上のセミナーで、5,000名以上の経営者・営業マネージャを動員する）。
また、「脳の取扱説明書」として知られるNLP技術を駆使し、営業のモチベーションを飛躍的に向上させるテクニックをわかりやすく解説することでも厚い信頼を得ている。

●定　　員　３０ 名　（申し込み先着順・定員に達し次第締め切らせていただきます）

●申込締切日　　2011　　年　　8　　月　　16　　日　　（　火　）

●お申し込み・キャンセルについて

①下記の「受講申込書」に必要事項をご記入の上、ＦＡＸにてご送付下さい。
②申し込み受付後、「受講証」と「請求書」をお送りしますので銀行振込にてお支払下さい。なお、開催日の１週間前になっても受講証が届かない場合は、お手数ですが下記お問い合わせ先までご連絡下さい。
③申し込み人数が5名以下の場合、やむを得ず開催を中止させていただくことがあります。
④受講の取消しをされる場合は、開催日の前日より数えて3営業日前（土日・祝日、年末年始を除く）の午後5時までにご連絡下さい。それ以降のキャンセルに関しては受講料をご返金できませんので、ご了承下さい（但し、無料セミナーの場合は除きます）。

お申し込み・お問い合わせ先

株式会社投資育成総合研究所　Ｍ＆Ｔ研修会事務局　（担当）松浪、加藤
〒450-0003　名古屋市中村区名駅南一丁目16番30号　東海ビル7階（名古屋中小企業投資育成㈱内）
TEL ： 052-581-9545　　ＦＡＸ ： 052-583-8501　　E-mail ： mandt@sbic-cj.co.jp

必要事項をご記入の上、切りとらずA4のままＦＡＸにてご送付下さい。

株式会社投資育成総合研究所　Ｍ＆Ｔ研修会事務局　宛　　ＦＡＸ　052－583－8501

受講申込書	2週間に1回、３０分で目標を達成させる営業会議の進め方	2011　年 9　／　6	研修番号 19　F

貴 社 名				
住　　所	〒　　-			
連絡担当者	氏　　名	所属名／役職名	Eメールアドレス（任意）	
	TEL　　-	-	FAX　　-	-
受 講 者	所属名／役職名	氏　　名（フリガナ）		

※　申込書にご記入いただきました個人情報は、研修参加者名簿として研修の運営及び講師の参考資料として使用するほか、関連するアフターサービス、セミナー案内に関する情報のお知らせのために利用致しますが、他の目的には利用致しません。